

Instituto Politécnico do Porto
Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão
Mestrado em Finanças Empresariais

**A internacionalização das empresas portuguesas
da indústria do calçado e a relação com a
volatilidade das vendas e resultados**

Nome: Inês Maria Castro Leite

Orientação Científica: Doutor Armando Silva

Dissertação para obtenção do grau de mestre em Finanças Empresariais

Póvoa de Varzim

Março, 2013



Instituto Politécnico do Porto

Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão

Mestrado em Finanças Empresariais

A internacionalização das empresas portuguesas da indústria do calçado e a relação com a volatilidade das vendas e resultados

Nome: Inês Maria Castro Leite

Orientação Científica: Doutor Armando Silva

Dissertação para obtenção do grau de mestre em Finanças Empresariais

Póvoa de Varzim

Março, 2013

Agradecimentos

Primeiramente gostaria de agradecer ao meu orientador Professor Doutor Armando Silva, por toda a ajuda e incentivo na realização da dissertação, por todos os conhecimentos transmitidos, bem como opiniões que foram valiosas para atingir este resultado.

Agradeço à minha família pela paciência, apoio e por acreditarem em mim, por tudo o que sempre me proporcionaram pessoal e profissionalmente.

Sérgio, muito obrigada por toda a amizade, amor e força que sempre me deste, pelos constantes incentivos para que a meta fosse atingida, pela paciência e compreensão em todos os momentos.

Agradeço à Dra. Fernanda Ferreira pelo tempo dispensado na ajuda ao SPSS, por forma a relembrar alguns conceitos.

À Aurélie Rodrigues e ao Rui Barreira pela ajuda muito importante para a elaboração deste trabalho.

À minha entidade patronal – Cruz & Cruz, Lda – Fábrica de Redes, muito obrigada pelo tempo dispensado e pelo apoio para que fosse possível terminar este percurso.

Aos meus amigos, que não poderei enumerar todos, mas que sempre se preocuparam e sempre mostraram apoio nesta fase e pela compreensão em todas as vezes que me ausentei da vossa companhia.

Resumo

A presente dissertação tem como principal objetivo analisar qual a relação entre a internacionalização das empresas portuguesas e a volatilidade das vendas realizadas e dos resultados obtidos pelas mesmas. Para esse efeito serão analisadas as tendências das exportações das empresas do setor do calçado português, a relação das exportações dessas empresas com a possível variação da volatilidade das vendas e dos resultados e por fim, serão apresentadas algumas explicações para os factos.

Palavras-Chave:

Internacionalização, Exportações, Volatilidade

Abstract

This work has as main objective to analyse the relationship between the internationalizations of Portuguese companies and the volatility of sales and results gotten by them. To this effect will be analyzed trends in exports of Portuguese footwear industry, the ratio of exports of these companies with a possible variation in the volatility of sales and results, we will present some explanations for the facts.

Keywords:

Internationalization, Export, Volatility

Sumário

Com este trabalho pretende-se provar que a partir do momento que as empresas começam a exportar, as suas vendas e os resultados atingidos passam a ser menos voláteis. Para isso foi escolhido o setor do calçado, uma vez que tem mostrado ser uma indústria em desenvolvimento, fortemente dinâmica e extrovertida; de facto, atualmente o calçado português é bastante conceituado a nível internacional, revelando assim ser um caso de sucesso.

A elaboração deste estudo é baseada num outro semelhante realizado, para uma região da Alemanha, por Buch et al. (2009), onde foi provada a existência de uma relação significativa entre a redução da volatilidade das vendas e o carácter exportador das empresas.

Para o presente estudo, foram utilizadas, numa primeira fase, 1717 empresas para um período de tempo de 11 anos, entre 1996 e 2006. Depois de tratados em termos qualitativos e estatísticos, tendo sido excluídas algumas empresas. Globalmente os resultados obtidos estão em linha com as expetativas iniciais.

Índice

Agradecimentos	3
Resumo	4
Abstract	5
Sumário	6
Índice	7
Índice de Tabelas	8
Índice de Gráficos	9
Lista de Abreviaturas	10
Introdução.....	11
Capítulo I	13
Revisão Literatura	13
Capítulo II	18
1. A economia portuguesa e a indústria do calçado	18
Capítulo III	25
1. Descrição da amostra	25
1.1. Base de Dados.....	25
1.2. Variáveis	26
1.3. Estatística Descritiva	28
1.3.1 Volume de Negócios	28
1.3.2 Estatuto “Empresa Exportadora”	30
1.3.3 Resultados Líquidos do Exercício.....	31
1.3.4 Análise antes e pós-Euro no Volume de Negócios	32
1.3.5 Produtividade	34
Capítulo IV	37
Resultados Empíricos	37
Conclusão.....	45
Bibliografia.....	47
Anexos.....	49

Índice de Tabelas

Tabela 1: Importância da indústria do calçado no contexto das indústrias transformadoras.....	21
Tabela 2-A: Concentração geográfica da indústria do calçado nos principais distritos (2001)	21
Tabela 2-B: Concentração geográfica da indústria do calçado nos principais distritos (2011)	212
Tabela 3: Contagem número de empresas da amostra 1996-2006.....	26
Tabela 4: Principais variáveis explicativas após “winsorizadas”	28
Tabela 5: Contagem número de empresas exportadoras da amostra (1996-2006).....	30
Tabela 6: Grupos do tipo de empresa segundo as exportações (1996-2006)	31
Tabela 7: Relação dos Volumes de Vendas e Exportações antes e pós-Euro (média).....	33
Tabela 8: Número médio de trabalhadores por ano (1996-2006).....	36
Tabela 9: Resultados da versão simples da variável explicada “volatilidade das vendas”	39
Tabela 10: Resultados da versão condicional da variável explicada “volatilidade das vendas”	40
Tabela 11: Resultados da variável explicada “volatilidade dos resultados”	42
Tabela 12: Resultados da variável explicativa “Euro” aplicada à “volatilidade das vendas”	44

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Taxa de crescimento anual do Volume de Negócios	20
Gráfico 2: Análise do EBITDA	23
Gráfico 3: Estrutura Capital Alheio	24
Gráfico 4: Evolução do Volume de Negócios e do Volume de Exportações (1996-2006)	29
Gráfico 5: Evolução do Resultado Líquido do Exercício (1996-2006).....	32
Gráfico 6: Evolução da Produtividade (1996-2006).....	35

Lista de Abreviaturas

APICCAPS - Associação Portuguesa dos Industriais do Calçado, Componentes e Artigos em Pele e seus Sucedâneos

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo em Portugal

BCE - Banco Central Europeu

CAE - Código Atividade Económica

EEC - Empresas de Elevado Crescimento

E. U. A. - Estados Unidos da América

FMI - Fundo Monetário Internacional

INE - Instituto Nacional de Estatística

OMC - Organização Mundial do Comércio

PIB - Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

RLE - Resultado Líquido do Exercício

SNF - Sociedades não Financeiras

U. E. - União Europeia

Introdução

O âmbito deste trabalho incidirá na forma como as exportações poderão interferir positiva ou negativamente na variabilidade das vendas e resultados das empresas portuguesas do calçado. Ou seja, o estudo tem como objetivo específico apresentar e tentar explicar a relação entre o início da atividade exportadora (e sua intensidade) das empresas portuguesas do setor do calçado (num período de 11 anos compreendido entre 1996-2006) e a volatilidade do valor das vendas e dos resultados das respetivas empresas.

Tendo por base o trabalho de Buch et al. (2009) realizado na Alemanha, produz-se uma aplicação ao caso português de modo a perceber de que forma o início da atividade exportadora e a sua intensidade podem influenciar os resultados e as vendas das empresas, nomeadamente a respetiva volatilidade. De acordo com o nosso conhecimento este trabalho poderá constituir-se como uma abordagem inovadora no panorama nacional.

O presente trabalho está organizado da seguinte forma: primeiramente será realizada uma revisão de literatura relevante no que concerne às relações entre exportações e volatilidade de vendas e resultados; numa segunda fase serão apresentadas as principais tendências das exportações dos últimos anos das empresas portuguesas em atividade no setor do calçado no período de 2010 a 2011 (fazendo também uma breve analogia a 2001), bem como a comparação da importância do setor face aos restantes setores nacionais; numa terceira fase serão apresentadas e discutidas as relações existentes entre o início da atividade exportadora das empresas em estudo e as volatilidades das vendas e dos resultados apresentados por essas empresas. Por fim apresentam-se as principais conclusões do estudo e pistas para investigações seguintes.

A amostra de empresas portuguesas selecionadas para o nosso estudo empírico resulta de uma base de dados fornecida pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) e compreende dados económico-financeiros e de exportações para o período de 1996 a 2006. Para efeitos do estudo empírico será produzida uma análise estatística descritiva e serão usadas análises de regressão. O uso de regressões justifica-se para perceber qual a relação entre o momento a partir do qual as empresas passam a exportar e o comportamento da volatilidade das vendas e dos resultados.

A relevância deste estudo é maior num contexto económico em que as exportações que se têm e poderão continuar a revelar-se de elevada importância no apoio à saída da crise económica e financeira em que o país se encontra; de facto, na

hipótese de se provar que a atividade exportadora favorece a redução da variabilidade das vendas e dos resultados das empresas, então mais um argumento favorável poderá juntar-se a outros que sustentam a existência de apoios públicos à atividade exportadora, com vantagens para a economia nacional. Além desta razão existe outra relação que tem atraído o interesse dos investigadores: a relação entre volatilidade das vendas e o ritmo de crescimento das mesmas; se se provasse a existência de uma relação negativa entre essas variáveis, qualquer mecanismo que reduzisse a volatilidade poderia acelerar o crescimento económico ao nível micro e macro. Embora seja elevada a importância deste tipo de estudo ao nível da internacionalização, esse não é o objeto do presente estudo. De facto, o presente trabalho situa o seu estudo apenas na primeira daquelas razões e uma vez provado que o aumento da internacionalização gera uma volatilidade das vendas e dos resultados mais baixa, a perspetiva que existe sobre o processo de globalização poderá ser alterada.

Capítulo I

Revisão Literatura

No contexto económico atual, é necessário perceber qual o papel da internacionalização nos países e nas empresas, bem como qual a relação entre a internacionalização e o nível de volatilidade das vendas e dos resultados das empresas. Apesar do interesse destas questões a literatura associada é relativamente escassa e muito recente. Nesta secção será feita uma revisão de literatura onde primeiramente será apresentado o conceito de internacionalização, depois serão referidos trabalhos de alguns autores que estudaram a relação, ao nível macro (entre a volatilidade do Produto Interno Bruto (PIB) e a internacionalização) e posteriormente serão apresentados alguns trabalhos de autores que também estudaram a relação, ao nível micro, ou seja, entre a volatilidade das vendas e dos resultados das empresas face ao seu nível de internacionalização.

Numa primeira abordagem é de salientar que existem várias definições para o conceito de “internacionalização”; Meyer (1996) define-a como um processo pelo qual uma empresa incrementa as suas atividades de valor acrescentado, fora do país de origem. A internacionalização do ponto de vista de Freire (1997) resume-se da seguinte forma: *“O mundo é um só mercado. Os brinquedos produzidos na China são vendidos em todo o planeta, os refrigerantes americanos têm uma aceitação global, o café africano é consumido por todos os povos, os automóveis alemães são conduzidos por pessoas de qualquer nacionalidade, os laticínios da Nova Zelândia encontram-se à venda em todos os países e o vinho português é apreciado nos cinco continentes. Assim, cada vez mais o mercado é o mundo”*.

Na prática, o processo de internacionalização poderá ser apresentado de várias formas tais como: Transações, Investimento direto ou Projetos. As transações incluem a comercialização de bens e serviços, podendo abranger as exportações/importações e o licenciamento. O investimento direto inclui o investimento direto em *joint-ventures* ou a criação de empresas subsidiárias (filiais). Os projetos de internacionalização podem incorporar projetos chave-na-mão¹, projetos BOT² ou contratos de gestão³.

¹ São entidades que após a criação de uma instalação fabril fora do país, no momento que esta esteja pronta a laborar, transferem-na para uma empresa local, por troca de capital.

² (Build-Operate-Transfer), é idêntica ao projeto chave na mão, porém a empresa nacional labora na empresa criada por algum tempo e só depois é transferida para a empresa local.

No âmbito deste estudo a internacionalização é entendida apenas como exportações; contudo, a relação entre internacionalização e as volatilidades pode ser analisada por duas vertentes: a dos países e a das empresas. A volatilidade quando analisada ao nível dos países poderá ser referenciada por diversas variáveis entre os quais pelo crescimento real do PIB, pela análise do funcionamento e desenvolvimento dos sistemas financeiros dos países, através do nível de internacionalização da economia (por exemplo, através do grau de abertura da economia), ou pela análise da tecnologia utilizada.

Num estudo recente ao nível macro, onde apenas é relacionada a volatilidade com o crescimento do produto da economia (ou seja, não tendo em conta a relação com a internacionalização), Norrbin e Yigit (2005) concluem que existem diferenças na volatilidade do produto entre os países membros da OCDE e os não membros, verificando-se uma maior volatilidade nos países não membros. Por outro lado, os países não membros da OCDE mostram uma correlação mais negativa que os países membros da OCDE, entre a volatilidade do produto e o crescimento do produto ao longo do tempo. Os autores justificam estes resultados com o funcionamento e desenvolvimento deficitário dos intermediários financeiros nos mercados em desenvolvimento, o que provocaria uma maior sensibilidade do crescimento do produto face à sua volatilidade nestes países.

Um estudo de Cecchetti et al. (2006) concluiu que em grande parte do mundo, o crescimento recente dos países tem-se mostrado mais estável que anteriormente. O estudo foi aplicado a vinte e cinco países e verificou-se que em dezasseis, o crescimento real do PIB é muito menos volátil do que era há vinte anos. A explicação para estes factos relaciona-se, de acordo com o estudo dos autores, com melhores políticas de gestão de inventários, juntamente com os avanços da inovação financeira; terá também passado pela adoção de um sistema de metas de inflação e aumento da independência do banco central. Neste estudo Cecchetti et al. encontraram fraca evidência de que uma maior abertura comercial dos países origine menor volatilidade do PIB.

Do ponto de vista consensual, Buch et al. (2009) admitem que uma maior abertura ao comércio internacional pode tornar-se vantajosa para os vários países uma vez que conseguem adquirir uma maior variedade de bens, e a preços mais competitivos. Por outro lado esta abertura poderá dar origem a uma maior instabilidade e exposição a choques externos mais graves.

³ Caracterizam-se por a empresa só efetuar trabalhos de gerência de operações de propriedade, afastada nos mercados estrangeiros.

Por outro lado, a volatilidade das vendas e dos resultados, ao nível das empresas poderá depender de diversos fatores, entre os quais o volume de negócios, o nível de concorrência, o nível de endividamento das empresas, o tipo de indústria ou o nível de tecnologia utilizado nos sistemas de produção, tal como será apresentado de seguida.

Num estudo deste tipo, Comin e Philippon (2005) realizaram um estudo em vários setores dos Estados Unidos da América (E.U.A.); as principais variáveis utilizadas na análise da variação das vendas e dos resultados das empresas foram o PIB, as vendas, o capital investido e o número de empregados, admitindo também que as alterações políticas, nomeadamente na política monetária poderiam influenciar a volatilidade das vendas. Aqueles autores analisaram os processos e destinos utilizados pelas empresas para a sua internacionalização concluindo que uma maior concorrência ao nível dos produtos nos mercados pode provocar um aumento do nível de volatilidade das vendas das empresas. Desta forma, apresentaram as possíveis causas para o aumento da concorrência, considerando desde logo a desregulamentação como a causa principal para esse aumento; outros fatores considerados foram o investimento em pesquisa e desenvolvimento e a emissão de dívida e capital próprio por parte das próprias empresas. Os autores concluíram ainda que existe uma relação entre a diminuição do risco agregado e o aumento da volatilidade das empresas tendo em conta as especificidades de cada uma.

Ber et al. (2002) elaboraram um estudo para as empresas israelitas, onde defenderam que uma economia aberta e liberalizada pode afetar o investimento real das empresas. Também defendem que quanto maior intensidade houver na realização de exportações, menos afetadas são as empresas no acesso aos fundos em moeda estrangeira. Os autores verificaram que o investimento realizado por parte das empresas está relacionado com a taxa de crescimento do nível de atividade das respetivas empresas. Porém concluíram que mesmo numa economia aberta e liberalizada a política monetária doméstica pode interferir com a atividade da empresa através das taxas de juros internas, por exemplo.

Buch et al. (2009) elaboraram um estudo sobre a volatilidade das vendas das empresas de um estado alemão (Baden-Wurttemberg), estudo esse que avaliou 21.000 empresas a partir do momento que iniciaram a sua internacionalização. Estes dados reportavam-se a um período de 22 anos (1980-2001). Estes autores tiveram como principal foco estudar a ligação entre a abertura das empresas ao mercado externo e a volatilidade do nível de vendas das mesmas. No caso alemão, a volatilidade mostrou-se com tendência decrescente ao longo do tempo, porém

verificou-se um aumento da mesma aquando da reunificação da Alemanha (1990), devido à queda no volume de exportações, provavelmente devido à elevada procura doméstica verificada. Os resultados das regressões produzidas sugerem que existe correlação significativa entre a abertura crescente às exportações e a redução do nível de volatilidade das vendas, sendo que as empresas exportadoras têm uma menor volatilidade das vendas reais comparativamente às não exportadoras, *ceteris paribus*.

No modelo aplicado para o estudo da relação entre a internacionalização e as volatilidades das vendas, consideram-se como variáveis relevantes o tamanho da empresa, vendas reais, produtividade do trabalho ou o nível de tecnologia utilizada. Através de regressões, os autores mostraram que a diminuição do nível de volatilidade das vendas e dos resultados das empresas está relacionada com o aumento verificado na abertura comercial das mesmas. Através das regressões realizadas constatou-se ainda uma correlação negativa entre o tamanho das empresas e a volatilidade das vendas reais em todos os modelos, ou seja, as exportações das pequenas empresas mostraram-se mais voláteis do que as exportações das grandes empresas.

De forma a medirem a volatilidade das vendas das empresas, Buch et al. (2009) utilizaram dois tipos de medida: uma mais simples que se baseava na taxa de crescimento das vendas (média móvel de 5 anos) e uma outra mais desenvolvida que considerava o quadrado do resíduo de uma regressão onde eram analisados os determinantes da taxa de crescimento das vendas, nomeadamente através de valores passados dessa taxa de crescimento e outros efeitos fixos das empresas.

A evolução do nível de volatilidade das vendas das empresas pode verificar-se por dois tipos de efeitos nas exportações: por um lado as empresas exportadoras reagem mais a choques do que as empresas puramente nacionais, ou não exportadoras, pois estão mais expostas a choques na medida em que são influenciadas por choques internos e externos que até são potencialmente mais elevados. Por outro lado, este efeito (negativo) poderá ser contrabalançado através de efeitos positivos da abertura externa, tais como a diversificação dos clientes e mercados do respetivo produto, admitindo que não existe uma correlação perfeita entre esses clientes e mercados alargados. Quando se verifica uma fraca correlação entre os choques internos e externos ou essa correlação é negativa, os mercados externos podem assim reduzir a volatilidade através do efeito de diversificação.

As conclusões do estudo realizado por Buch et al. (2009) quanto à evolução do nível de volatilidade das empresas mostraram que uma maior abertura das empresas às exportações influencia negativamente a volatilidade através de uma mudança na exposição e reação aos choques. Mesmo sabendo que os estudos anteriores não

foram consensuais, os autores verificaram através dos dados utilizados que o efeito de diversificação é explicado pela menor correlação entre os choques domésticos e os choques externos. A outro nível, verificou-se que a volatilidade macroeconómica diminuiu, reduzindo também a volatilidade microeconómica. Por fim e de forma a baixar o nível de volatilidade das vendas, Buch et al. (2009) sugerem uma melhor gestão dos stocks por parte das empresas, contudo esta alternativa não terá sido testada, uma vez que os dados não o permitiam.

Capítulo II

Para o desenvolvimento deste trabalho foi escolhido o setor industrial do calçado, ou seja, empresas representadas pelos Códigos de Atividade Económica (CAE) 19300 (Indústria de calçado), 19301 (Fabricação de calçado) e 19302 (Fabricação de componentes para calçado), segundo a Revisão dois do Código das Atividades Económicas⁴. A escolha deste setor de atividade deveu-se ao facto de, por um lado, ser um setor menos explorado em estudos (no âmbito de dissertações) realizados, ao contrário dos estudos mais numerosos aplicados a outros setores de atividade (por exemplo, no setor têxtil); por outro lado, este setor tem dado provas recentes do seu valor ao ser reconhecido internacionalmente pela sua qualidade e dinamismo.

1. A economia portuguesa e a indústria do calçado⁵

Segundo o relatório da Associação Portuguesa dos Industriais do Calçado, Componentes e Artigos em Pele e seus Sucedâneos (APICCAPS), a indústria do calçado tem sido a que mais “contribui” para as contas externas uma vez que se trata do setor com maior excedente comercial. Por outro lado, este setor é considerado o mais internacionalizado da economia portuguesa, segundo a Agência para o Investimento e Comércio Externo em Portugal (AICEP)⁶ uma vez que é aquele que apresenta maior nível de internacionalização. Entretanto, 2012 foi o melhor ano de sempre para a indústria do calçado e o otimismo está presente quanto ao crescimento do volume de negócios para 2013, nomeadamente com a estratégia de entrada em novos mercados como China, EUA e Coreia⁷. Na verdade, atualmente a indústria do calçado exporta a maioria da sua produção para 132 países, tendo auferido um total de 1,6 milhões de euros em vendas, em 2012, o que representa um aumento de 4,5%

⁴ Foi utilizada a revisão 2, uma vez que a amostra está representada num período de tempo entre 1996 e 2006. A revisão 3 apenas entrou em vigor em 2008.

⁵ Análise suportada no relatório do Banco de Portugal: “Análise Setorial da Indústria do Calçado”.

⁶ Disponível em 04/03/2013 pelas 15:30

<http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Paginas/NewDetail.aspx?newId=%7BE390A711-6B4F-4FCD-BB9E-36FDDCC2FEFD%7D>

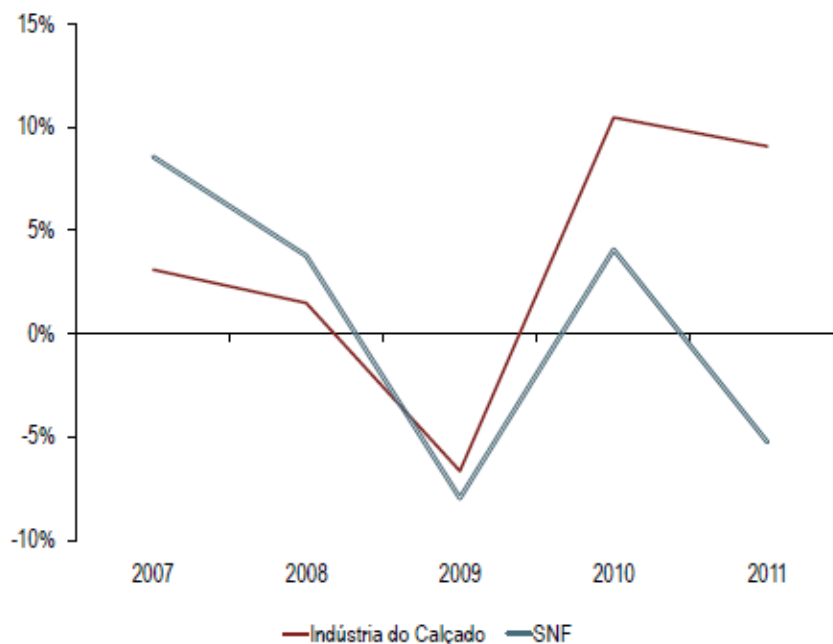
⁷ Disponível em 05/03/2013 pelas 17:30 http://economico.sapo.pt/noticias/empresas-de-calçado-antecipam-subida-das-vendas-em-2013_164034.html

em relação a 2011. Do total de exportações, cerca de 80% destinam-se a França, Alemanha, Holanda, Espanha e Reino Unido. Acresce a estes factos que os sapatos portugueses são ainda os segundos mais caros do mundo, a seguir a Itália, facto representativo da alta qualidade do produto português.

Ao nível nacional e na sequência das dificuldades que a economia portuguesa tem vindo a atravessar, foi necessário assinar com a União Europeia (UE), o Banco Central Europeu (BCE) e o Fundo Monetário Internacional (FMI), um acordo de assistência financeira, em maio de 2011. Após este pedido de ajuda internacional, e consequente implementação do acordo, a economia portuguesa entrou numa fase recessiva, pelo que em 2011, segundo o relatório do Banco de Portugal, verificou-se uma diminuição da atividade económica em 1,7%; sendo que em 2012 estava prevista pelo Banco de Portugal uma queda de 3% na produção da economia portuguesa. É de salientar que a economia portuguesa em 2010 tinha registado ainda um crescimento de 1,4%.

Muito embora o enquadramento macroeconómico não tivesse sido o mais favorável o setor do calçado conseguiu superar as dificuldades denotando um significativo crescimento; com efeito, em 2010 o volume de negócios cresceu 10%, em 2011 registou um aumento de 9% e em 2012 de 4,5%. Face a esta evolução registou-se também um aumento do peso da indústria do calçado no total das Sociedades Não Financeiras (SNF), passando de um crescimento de 4% para um decréscimo da quota de 5%, em 2011. Esta evolução comparativamente mais favorável do setor do calçado observa-se já desde finais de 2008, conforme se pode constatar no Gráfico 1.

Gráfico 1: Taxa de crescimento anual do Volume de Negócios



Fonte: Retirado do Relatório “Análise Setorial da Indústria do Calçado”, Banco de Portugal (Pág. 10)

Do ponto de vista do dinamismo exportador e fazendo uma breve comparação entre o papel das exportações portuguesas totais e as do setor do calçado, pode-se concluir (através da Análise Setorial da Indústria do Calçado, elaborada pelo Banco de Portugal), que 64% do volume de negócios da indústria do calçado foi dirigido para a exportação, em 2011, sendo que o grau de abertura simples⁸ da economia portuguesa se situou nos 35%. Destaque-se ainda que do volume de negócios das SNF, apenas 20% se destinaram à exportação.

O setor industrial do calçado tem demonstrado evoluções favoráveis no contexto das indústrias transformadoras pelos resultados apresentados, tendo em atenção que é um setor de atividade onde o número de empresas se tem mantido estável nos últimos 10 anos (Tabela 1). Em 2011, o setor industrial do calçado era representado por 1,7 mil empresas, sendo que registou um aumento de 0,1 p.p. nos últimos 10 anos no peso relativo das empresas do setor face ao total de empresas da indústria transformadora.

⁸ Dado por: Exportações/PIB

Tabela 1: Importância da indústria do calçado no contexto das indústrias transformadoras

Indicadores	2001	2011	Δ
Nº Empresas	4,10%	4,30%	+ 0,1 p.p.
Volume de Negócios	3,20%	2,50%	- 0,7 p.p.
Nº Pessoas ao Serviço	6,70%	6,40%	- 0,3 p.p.

Fonte: *Elaboração própria, baseado no relatório “Análise Setorial da Indústria do Calçado” (Banco de Portugal)*

Em termos de dimensão, em 2011, na indústria do calçado 52% das empresas eram Pequenas e Médias Empresas (PME); apresentando 82% do volume de negócios e 83% do emprego no setor. Segundo o Banco de Portugal, a importância das PME's no setor da Indústria do Calçado ganhou força por contrapartida da diminuição do peso das grandes empresas, devido à deslocalização destas últimas para o exterior na última década, como veremos mais à frente.

Em termos de localização geográfica, a maioria das empresas deste setor de atividade está concentrada no norte e centro de Portugal, nomeadamente nos distritos de Braga, Porto e Aveiro e esta concentração reforçou-se na última década. Este fenómeno é bem visível nas duas tabelas seguintes onde está identificada a concentração geográfica do setor do calçado por distritos, para os anos de 2001 e de 2011 (Tabela 2).

Tabela 2-A: Concentração geográfica da indústria do calçado nos principais distritos (2001)

Indicadores	Aveiro	Braga	Porto	Restantes Distritos
Nº de empresas	47,10%	12,90%	34,30%	5,70%
Volume negócios	38,80%	14,60%	40,90%	5,70%
Nº trabalhadores	40,50%	13,80%	39,50%	6,20%

Fonte: *Elaboração própria, baseado no relatório “Análise Setorial da Indústria do Calçado” (Banco de Portugal)*

Tabela 2-B: Concentração geográfica da indústria do calçado nos principais distritos (2011)

Indicadores	Aveiro	Braga	Porto	Restantes Distritos
Nº de empresas	42,70%	13,70%	39,80%	3,80%
Volume negócios	29,10%	19,60%	47,10%	4,20%
Nº trabalhadores	34,60%	19,60%	41,70%	4,10%

Fonte: *Elaboração própria, baseado no relatório “Análise Setorial da Indústria do Calçado” (Banco de Portugal)*

Em termos de dinamismo empresarial, o Banco de Portugal, verificou que (em 2011) 14% das empresas do setor industrial do calçado eram Empresas de Elevado Crescimento (EEC)⁹; por outro lado no agregado das SNF apenas 8% eram consideradas EEC nesse ano. Observou-se ainda que dentro do setor da Indústria do Calçado, as empresas exportadoras¹⁰ foram as que conseguiram uma maior percentagem de EEC (19%), sendo que desde 2008 têm crescido, ano em que a percentagem de EEC foi de 15%. No fundo, todos estes dados mostram que a indústria do calçado tem-se revelado mais aberta ao exterior mais dinâmica que a restante economia nacional.

Passando agora a uma análise comparativa do ponto de vista económico-financeiro, observa-se que o **EBITDA**¹¹ do setor do calçado cresceu 17% em 2011 e 82% das empresas tiveram EBITDA positivo. Já nas SNF houve um decréscimo de 29% e apenas 64% das empresas tiveram EBITDA positivo. Fazendo outra análise aos resultados mas agora segundo a dimensão das empresas, verificou-se que todo o tipo de empresas teve um EBITDA crescente embora no setor do calçado, isso não se tenha constatado nas grandes empresas que apresentaram uma descida de 11%; já as PME's apresentaram um crescimento do EBITDA de 22% e as microempresas 38% (Gráfico 2).

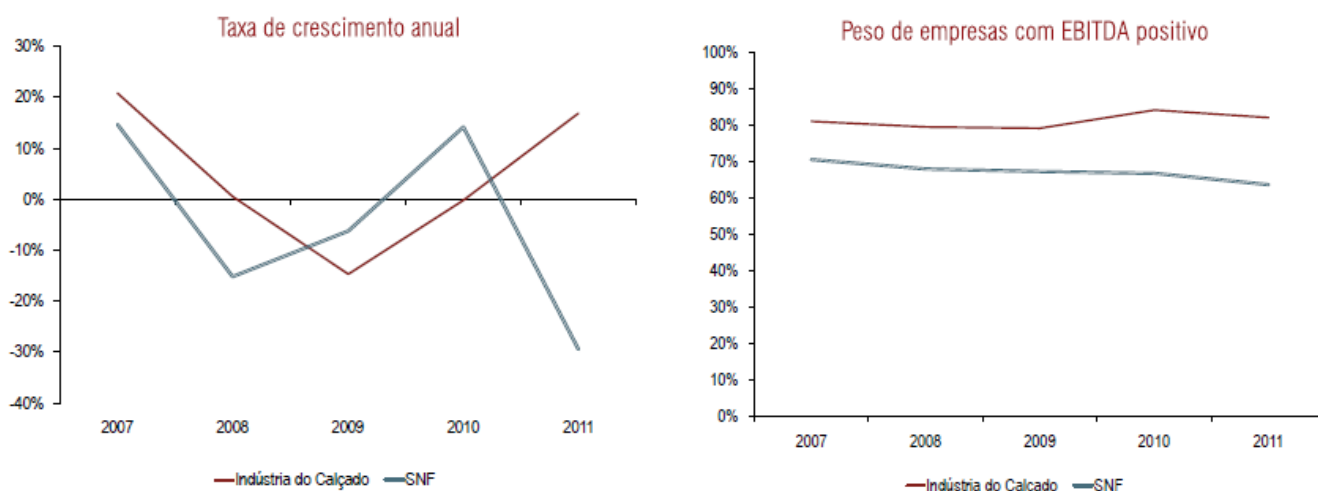
⁹ EEC são empresas que durante três anos consecutivos apresentam um crescimento anual médio, segundo o Banco de Portugal.

¹⁰ Para ser considerada uma empresa exportadora, segundo o Banco de Portugal, tem de obedecer a determinados critérios que são utilizados para definir as empresas onde o mercado externo se torna mais importante, na sua atividade económica: (i) pelo menos 50% do volume de negócios tem de ter origem no mercado externo; ou pelo menos 10% do volume de negócios tem origem no mercado externo e com um volume de exportações superior a 150 mil euros. Depois são consideradas apenas as empresas comuns em 3 anos consecutivos, de modo a evitar flutuações. (“Análise Setorial da Indústria do Calçado”, Banco de Portugal).

¹¹ *Earnings Before Interest, Taxes and Depreciation and Amortization*, ou seja, Resultado Líquido do Exercício incluindo os custos com juros, impostos, depreciações e amortizações.

Nos últimos anos, apesar das dificuldades sentidas a nível nacional e internacional, o setor do calçado tornou-se um setor mais forte em Portugal, e é atualmente o setor mais aberto ao exterior e mais dinâmico que a restante economia nacional, daí a escolha para ser o setor em análise neste trabalho (Anexo A).

Gráfico 2: Análise do EBITDA



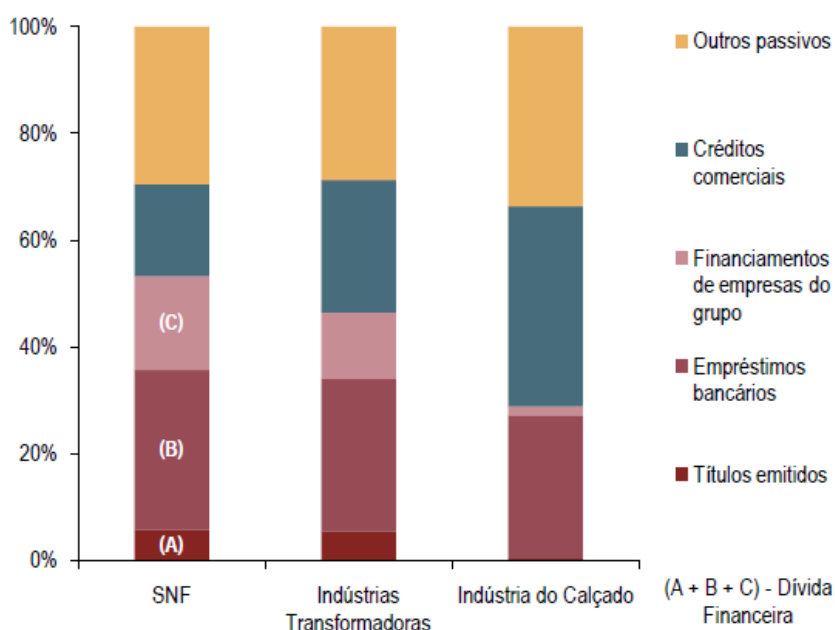
Fonte: Retirado do relatório do Banco de Portugal “Análise Setorial da Indústria do Calçado” (Pág.16).

Ainda no domínio da comparação da *performance* económico-financeira entre o setor do calçado e o conjunto de empresas não financeiras, note-se que quanto à **autonomia financeira**¹², em 2011, constatou-se que a mesma chegou aos 32% nas empresas do calçado e nas SNF era de 33%. No entanto, segundo o Banco de Portugal o setor do calçado apresenta coeficientes mais homogêneos do que as SNF que mostraram uma autonomia financeira mais heterogênea. A análise realizada pelo Banco de Portugal, através do Gráfico 3 representa a estrutura do capital alheio¹³ quer na indústria do calçado quer nas SNF; e embora todas as indústrias recorram ao capital alheio, verificam-se algumas diferenças no tipo de capital alheio obtido.

¹² Rácio entre os Capitais Próprios e o Ativo Total

¹³ O Banco de Portugal indica que a dívida financeira é obtida pelo conjunto de financiamentos remunerados conseguidos pela entidade, nomeadamente através de títulos de dívida, empréstimos de instituições de crédito e sociedades financeiras, ou junto de empresas do próprio grupo. Para a análise do passivo, representado no gráfico foram excluídos os elementos que fossem apenas contabilísticos como os diferimentos e as provisões. Assim sendo a categoria “Outros Passivos” incorpora dívidas ao Estado e outros entes públicos, dívidas a acionistas/sócios, outros passivos correntes e outras contas a pagar.

Gráfico 3: Estrutura Capital Alheio



Fonte: Retirado do relatório do Banco de Portugal “Análise Setorial da Indústria do Calçado” (Pág.19).

Através da análise ao setor do calçado no gráfico anterior, podemos concluir que o capital alheio das empresas da indústria do calçado é maioritariamente representado por empréstimos bancários, outros passivos e por créditos comerciais, sendo baixa a percentagem de capital alheio referente a financiamentos obtidos junto de empresas do grupo.

Nas SNF e nas indústrias transformadoras estão incluídos, embora em baixa percentagem, os títulos emitidos; e obtêm mais financiamento junto das empresas do grupo comparativamente às empresas do setor do calçado. Comparativamente com as SNF e com as indústrias transformadoras, a indústria do calçado apresenta ainda uma percentagem de crédito comercial superior à média. O capital alheio, quando representado por outros passivos e por empréstimos bancários, é semelhante nas SNF, nas indústrias transformadoras e na Indústria do Calçado.

Embora as SNF, as indústrias transformadoras e o setor do calçado recorram ao capital alheio, as mesmas apresentam um peso da dívida financeira de 53%, 46% e 29%, respetivamente. Todas as indústrias são dependentes de capitais alheios, porém apenas 17% das empresas do setor do calçado apresentam capitais próprios negativos, enquanto nas SNF essa parcela era de 27%.

Capítulo III

1. Descrição da amostra

1.1. Base de Dados

O presente estudo combinou (utilizando um número de contribuinte fictício criado pelo INE) duas bases de dados: uma com a informação económico-financeira¹⁴ e a outra com dados sobre exportações; ambas as bases de dados fornecidas pelo INE referem-se à indústria transformadora e ao período 1996-2006. Dessa base foram selecionadas apenas as empresas da indústria do calçado (CAE 19300, 19301 e 19302 segundo a Revisão dois do CAE).

A esta base de dados foram posteriormente aplicados vários filtros no sentido de excluir dados inconsequentes: (i) foram retiradas as empresas que só tinham dados num só ano, entre 1996 e 2006, uma vez que não iriam mostrar relevância nos resultados a apurar; (ii) foram eliminadas as observações referentes a empresários em nome individual (após 2003); (iii) a base de dados foi “winsorizada” (aparada) a 2% (1% em cada cauda) de maneira a evitar problemas com possíveis *outliers* nos resultados de aplicação das regressões.

Refira-se que esta base de dados, apresenta todas as empresas com mais de 100 trabalhadores mas não apresenta todas as que tenham menos de 100 trabalhadores; apenas uma amostra considerada significativa pelo INE é selecionada de 1996 a 2003 (já que entre 2004 e 2006 a base de dados é quase universal na medida em que se excluam os empresários em nome individual). Desta forma, todos os resultados que irão ser obtidos, até 2003, estarão enviesados a favor das maiores empresas que pertencem ao setor do calçado, explicando-se desta forma também a significativa diferença no número de empresas que se verifica a partir de 2004 (Tabela 3). Na amostra estavam de início, incluídas 1770 empresas diferentes, no entanto, após serem retiradas as empresas em nome individual restaram 1717 às quais foi aplicada a análise estatística, para o período de 1996-2006.

Na Tabela 3 é apresentado o número de empresas diferentes que se encontra em cada ano, para o total das 1717 empresas da amostra.

¹⁴ Esta base de dados incluía rubricas referentes a balanços e a demonstrações de resultados das empresas.

Tabela 3: Contagem número de empresas da amostra (1996-2006)

Anos	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nº empresas	303	248	241	295	263	241	204	229	1438	1505	951

Fonte: Elaboração própria baseada na base de dados disponibilizada pelo INE.

1.2. Variáveis

Todas as variáveis nominais que constavam na base de dados foram deflacionadas através do deflator do PIB de cada ano respetivo (Anexo B).

A partir dos dados originais, foram recolhidos dados sobre as seguintes variáveis: ano a que se referem os dados, CAE, número de trabalhadores, custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas, impostos diretos e indiretos, RLE (Resultado Líquido do Exercício), custos com o pessoal, vendas de produtos, vendas de mercadorias, prestação de serviços, massa líquida das exportações (quantidades exportadas) e soma do valor das exportações de cada empresa por ano.

Posteriormente foram ainda calculados vários outros indicadores relevantes: desde logo, as vendas totais (através da soma das vendas dos produtos com as vendas das mercadorias), o volume de negócios (pela soma das vendas com as prestações de serviços), a produtividade do trabalho de cada empresa para cada ano (através do quociente entre o volume de negócios e o número de trabalhadores respetivos); foi também calculada a quota de exportação de cada empresa face ao volume de negócios (pelo quociente entre o montante das exportações e o volume de negócios).

A partir do cálculo da quota de exportação, foi definido o critério de empresa exportadora adotado; desta forma assumiu-se que seriam “exportadoras” todas as empresas que apresentassem uma quota de exportação anual superior a 5%.

Na fase seguinte, foram calculadas as volatilidades médias dos RLE e do volume de negócios de cada empresa em cada ano. Complementarmente, de modo a “normalizar” os valores (com muita variabilidade inicial) foi também calculado o logaritmo de cada ano para a média da produtividade do trabalho.

No que respeita ao cálculo das volatilidades das vendas e dos resultados, foram ponderadas algumas alternativas de medida; Face à impossibilidade prática de medir a volatilidade pelo primeiro critério usado por Buch et al. (2009) usou-se, numa

primeira fase, uma forma mais simples, pelo que foi usado o valor absoluto da taxa de crescimentos das vendas e resultados dado por: $[N-(N-1)/(N-1)*100\%]$, em que N é o valor das vendas ou dos resultados de cada empresas no ano t e $N-1$ no ano $t-1$.

Numa segunda fase e para além desta medida mais simplificada da volatilidade (tendo em conta a dimensão pequena da amostra em estudo) foi ainda calculado (por comparação com a metodologia utilizada por Buch et al. (2009)), o quadrado do resíduo (r^2) de uma regressão em que a taxa de crescimento das vendas e dos resultados é explicada pelos seus próprios valores desfazados e um conjunto de efeitos fixos (estes efeitos fixos são possíveis causas para o resultado das volatilidades calculadas).

A primeira medida de volatilidade tem a desvantagem de ser autocorrelacionada (por natureza); assim, ao usar a segunda medida procura evitar-se esse problema. Em concreto, usou-se o resíduo ao quadrado de uma regressão em que a taxa de crescimento do produto é explicada pela sua própria desfasagem dos dois últimos períodos e um conjunto de efeitos fixos temporais. Não foram usadas em alternativa desfasagens maiores face à limitação do número de dados. O objetivo principal ao usar esta segunda medida de volatilidade é expurgar as taxas de crescimento do volume de negócios ou dos resultados da dinâmica de autocorrelação e de desenvolvimentos macroeconómicos que afetam todas as empresas da mesma forma. Assim, esta segunda medida dá uma volatilidade “condicional” idiossincrática de crescimento do volume de negócios e dos resultados.

A base de dados foi exportada para o programa “IBM SPSS Statistics” de modo a realizar o tratamento estatístico, como sejam o cálculo de valores médios das variáveis mais relevantes, bem como os desvios padrão respetivos; conforme se irá verificar a seguir, de modo a retirar as conclusões necessárias.

Uma vez que este trabalho se centra na análise das vendas (dado pelo volume de negócios), nos RLE e consequentemente nas volatilidades respetivas, inicialmente serão analisados, a nível estatístico, os valores médios e respetivos desvios-padrão dos dados da amostra em estudo (Tabela 4); numa segunda fase serão aplicadas regressões de dados em painel realizados no software Stata, por forma a verificar as correlações entre as variáveis em análise e as diversas variáveis explicativas.

Tabela 4: Principais variáveis explicativas após “winsorizadas”

Variáveis	Média	Desvio-Padrão
Trabalhadores	73,28	184,58
Quota Exportação	3,05	38,08
Log Volume Vendas	1,77	7,2
Log Produtividade	0,85	4,84
Preço médio	198453,5	706021,4

Fonte: *Elaboração própria com recurso ao calculus do autor; Software: Stata 10.*

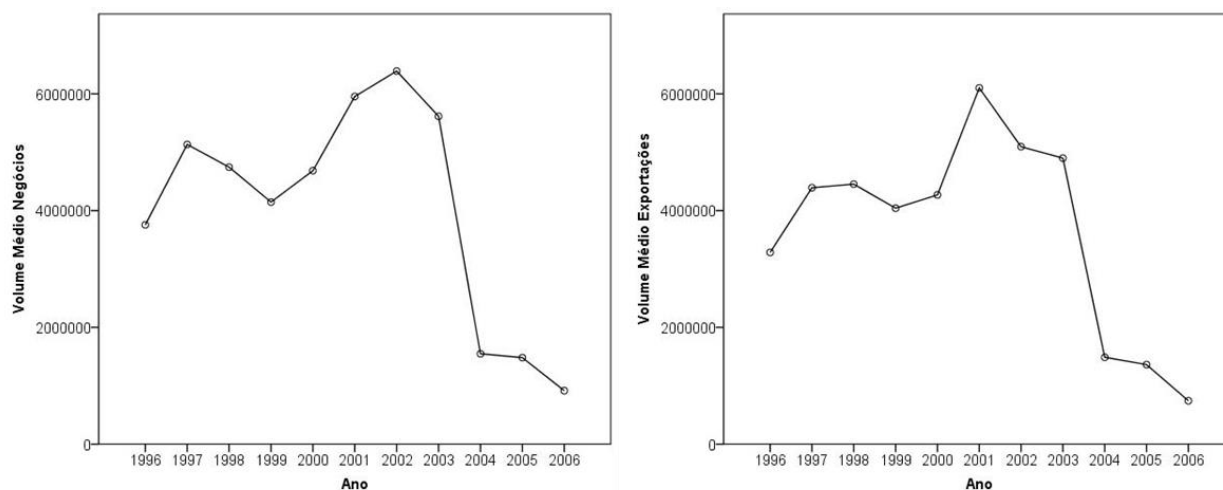
1.3. Estatística Descritiva

Esta parte do trabalho foi realizada com base na base de dados composta por 1717 empresas.

1.3.1. Volume de Negócios

Da amostra disponível o volume de negócios médio alcançado pelas empresas da indústria do calçado, em Portugal, entre 1996 e 2006 foi de €2,6 Milhões (com um desvio padrão de €6,8 Milhões). A evolução média do volume de negócios das empresas da amostra, comparativamente com o volume de exportações pode ser dada pelo Gráfico 4.

Gráfico 4: Evolução do Volume de Negócios e do Volume de Exportações (1996-2006)



Fonte: Elaboração própria, baseado na base de dados, no programa SPSS (valores em euros)

O desenvolvimento do volume de negócios e o volume das exportações realizadas ao longo dos anos da amostra (Gráfico 4) mostra que grande parte do volume de negócios resulta do volume de exportações realizadas, porém convém lembrar que a base de dados em estudo enviesa a análise para as grandes empresas do setor, conforme já foi referido anteriormente.

Segundo a informação disponibilizada pela APICCAPS o crescimento do volume de negócios e das exportações até 2001, seguido de uma elevada diminuição dessas variáveis, está relacionado com a evolução do número de empresas de capital estrangeiro em Portugal. Ou seja, até 2001 existia um forte investimento direto estrangeiro no setor em estudo, que chegou a representar cerca de $\frac{1}{4}$ do emprego na indústria do calçado; hoje em dia representa apenas 10%, o que resultou da deslocalização de várias empresas, para os países asiáticos e para países da Europa de Leste, sobretudo após 2001.

Por outro lado, a integração da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) abriu portas à deslocalização de várias empresas que tinham investido em Portugal até ao momento, para os países asiáticos. Essa deslocalização justificou-se com o facto da China e outros países asiáticos apresentarem um nível de concorrência intenso, com custos de produção mais baixos, uma vez que a mão de obra era mais barata e não aplicavam, entre outros, os regulamentos ambientais.

Também se verificou a deslocalização para países do Leste da Europa, aquando a sua entrada na U.E. (em 2005), devido à disponibilização de custos de produção baixos bem como pela vantagem da sua localização geográfica, uma vez que estavam mais próximos da Europa Central.

1.3.2. Estatuto “Empresa Exportadora”

Uma vez que o estudo realizado se foca nas exportações realizadas pelas empresas, foi necessário analisar as empresas exportadoras¹⁵ da amostra, uma vez que também estavam presentes as empresas domésticas (aquelas que não realizaram exportações). Assim sendo foi elaborada a Tabela 5 que representa o número de empresas que exportaram em cada ano, apresentando qual a sua representação no número total de empresas em análise por ano.

Tabela 5: Contagem número de empresas exportadoras da amostra 1996-2006

Anos	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nº empresas	267	219	216	248	219	210	177	199	863	904	448
exportadoras	(88,1%)	(88,3%)	(89,6%)	(84%)	(83,2%)	(87,1%)	(86,7%)	(86,9%)	(60%)	(60%)	(47%)

Fonte: *Elaboração própria com base na base de dados disponibilizada pelo INE.*

A amostra foi também dividida em cinco grupos diferentes: (i) empresas que nunca exportaram; (ii) empresas que exportaram em todos os anos que estão representados na amostra; (iii) empresas que não exportavam até um dado ano, mas que depois passaram a exportar; (iv) empresas que deixaram de exportar a partir de um dado ano; (v) empresas que exportavam, deixaram de exportar e voltaram a exportar, e vice-versa, sendo instáveis no tipo de volume de negócios (ver Tabela 6). Através da tabela podemos então afirmar que a amostra se divide em duas partes quase iguais, entre empresas exportadoras e empresas não exportadoras.

¹⁵ Foram consideradas empresas exportadoras, todas aquelas com uma quota de exportação igual ou superior a 5% do volume de negócios.

Tabela 6: Grupos do tipo de empresa segundo as exportações (1996-2006)

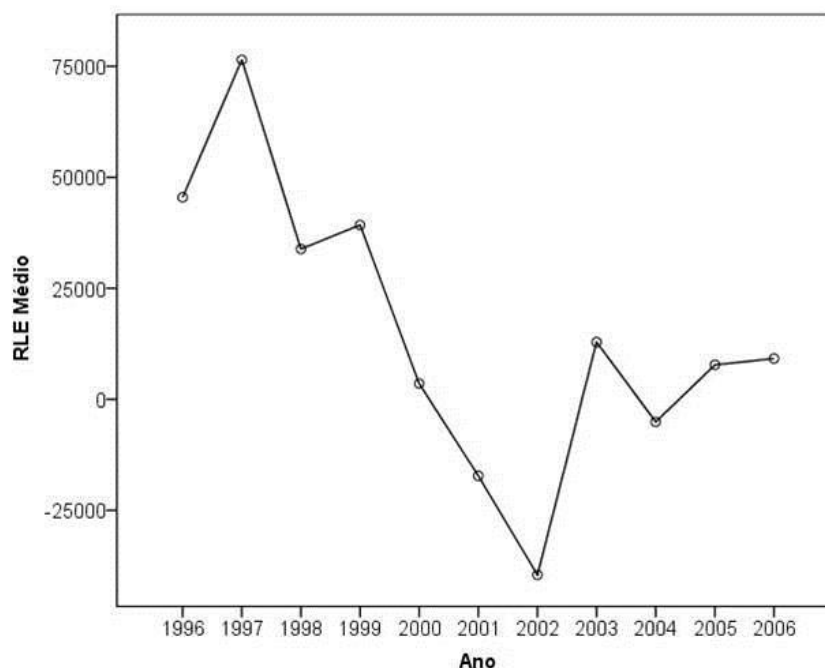
Grupo	Nº Empresas
Não exportadoras	714
Só exportadoras	589
Passam a exportar	159
Deixam de exportar	126
Várias	129

Fonte: *Elaboração própria com base na base de dados disponibilizada pelo INE.*

1.3.3. Resultados Líquidos do Exercício

Uma vez que os resultados são uma variável bastante importante no trabalho realizado, foi também elaborado um gráfico com a evolução média dos resultados apresentados pelas empresas industriais do calçado (Gráfico 5).

Gráfico 5: Evolução do Resultado Líquido do Exercício (1996-2006)



Fonte: *Elaboração própria, baseado na base de dados, no programa SPSS (valores em euros)*

Em média os resultados obtidos pelas empresas ao longo dos 11 anos analisados foram de €9.645,89 (sendo que o desvio padrão respetivo foi de €341.672,93). Através do gráfico anterior pode-se verificar que os resultados foram bastante instáveis embora maioritariamente positivos, sendo que apenas em 2000, 2001, 2002 e 2004 os resultados foram negativos. Outra análise realizada aplica-se à quantidade de empresas que obtiveram RLE negativos e positivos; onde, em média, 28,5% das empresas da amostra apresentaram RLE negativos no período considerado, contrabalançado com as empresas que apresentaram RLE positivos médios, representando 71,5% do total da amostra.

1.3.4. Análise Antes e Pós-Euro no Volume de Negócios

Com a entrada em circulação do Euro, moeda adotada pela U.E. a 1 de janeiro de 2002, com vantagens para os países membros, como impulsionar o desenvolvimento e harmonizar as políticas económicas, bem como a criação de igualdades de oportunidades nos mercados internacionais, uma vez que com

utilização de uma mesma moeda por todos os países membros, seria esta uma moeda forte para nos mercados; isto iria então implicar alterações nas relações comerciais. Com a utilização de uma moeda mais forte, outros países passaram a apresentar mão-de-obra mais barata comparativamente com a mão-de-obra portuguesa.

De modo a perceber essas alterações, foi elaborada a Tabela 7, que apresenta a comparação de algumas variáveis da base de dados antes e pós-Euro; nesse sentido e para facilitar a comparação como tínhamos na base de dados cinco anos depois da entrada do Euro em circulação, utilizou-se também apenas cinco antes do Euro para calcular as variações.

Tabela 7: Relação dos Volumes de Vendas e Exportações antes e pós-Euro (média)

	1996-2001	1997-2001	2002-2006	Variação antes e pós-euro	Δ (%)
Nº Empresas	562	520	918	398	27,68
RLE	0,03	0,03	0,001	1,60	103,39
Volume de Negócios	4,68	4,89	1,83	-4,89	-100,00
Exportações	4,36	4,61	1,63	-2,78	-231,47

Fonte: Elaboração própria, baseado na base de dados (RLE, Volume de Negócios e Exportações: valores em milhares de euros)

Embora o número de empresas da base de dados estudada tenha aumentado, consegue-se verificar que o volume de negócios (nomeadamente das exportações) diminuiu bastante desde a entrada em circulação do Euro. Por outro lado, também podemos observar que nos resultados, em média, tiveram um aumento desde 2002. A Associação do setor (APICCAPS) justifica estas quebras pelo facto de o Euro ter eliminado a possibilidade do país poder desvalorizar a moeda, tal como aconteceu na década de 80, por forma a defender a competitividade das exportações portuguesas. Este fator mostra alterações nos resultados, porém neste período verificou-se também uma forte deslocalização de grandes empresas para outros países situados na Ásia e na Europa Central.

Como vimos anteriormente na análise atual do setor, as exportações têm vindo a aumentar nos últimos anos provavelmente devido à aposta que as empresas do

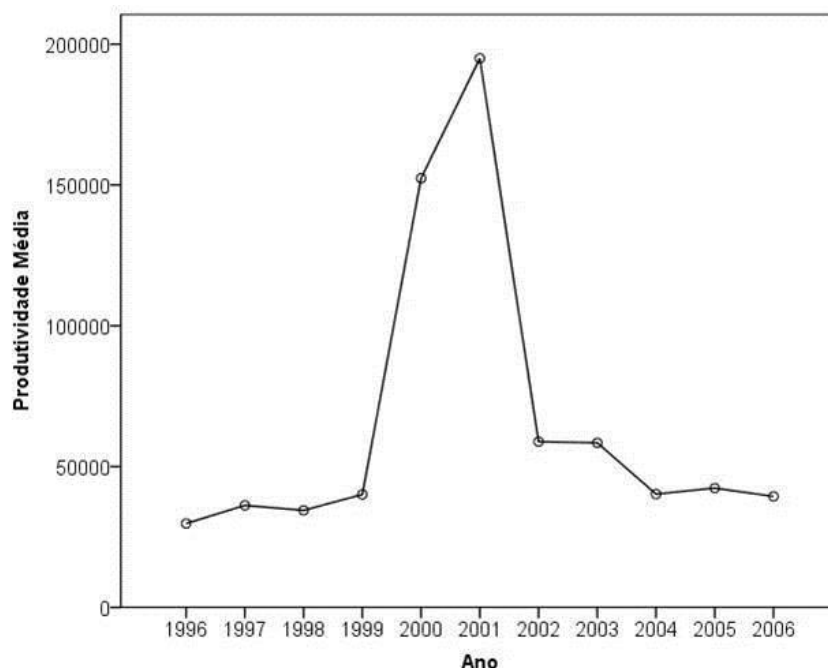
setor da indústria do calçado têm realizado nos mercados externos e do *feedback* positivo como resposta a essa aposta.

De modo a tentarem ultrapassar as dificuldades que se fizeram sentir entre 2001 e 2005, nomeadamente nas empresas de menor dimensão, tiveram de ser aplicados processos de reestruturação e de reorientação estratégica, uma vez que foram registadas quebras de 30% nas exportações. Estas medidas passaram por modificar os processos de produção que apenas estavam preparados para produzir em massa, por forma a poderem aceitar encomendas de menor dimensão, mas igualmente rentáveis; apostar na resposta rápida e no apoio ao cliente; e assumir a produção de moda com as suas marcas. É de referir que apesar das dificuldades, a indústria do calçado mostrou-se resistente aos choques da crise económica, pelo que atualmente considera-se que as estratégias adotadas foram bem sucedidas.

1.3.5. Produtividade

A média da produtividade entre 1996 e 2006 das empresas estudadas foi de €52.636,06 (com um desvio padrão de €604.794,69), para uma média de 57 trabalhadores por empresa, uma vez que, como já foi referido, nem todas as empresas com menos de 100 trabalhadores estão incluídas na base de dados. De modo a ter uma melhor perceção da evolução média da produtividade ao longo dos anos da amostra foi elaborado Gráfico 6:

Gráfico 6: Evolução da Produtividade (1996-2006)



Fonte: *Elaboração própria, baseado na base de dados, no programa SPSS (em euros)*

Conforme se pode analisar no Gráfico 6, a produtividade teve tendência crescente entre 1996 e 2001, em 2002 a quebra de produtividade foi acentuada no momento da saída do investimento direto estrangeiro; após 2002 a variação da produtividade, embora com tendência decrescente, estabilizou um pouco. Tal como verificamos anteriormente na análise ao volume de negócios esta variação tem que ver com a deslocalização do investimento estrangeiro nomeadamente para os países asiáticos e do leste da Europa.

Segundo o relatório da APICCAPS, a partir de 2001 muitas empresas de grande dimensão que produziam apenas grandes quantidades encerraram. Assim, as empresas de menor dimensão foram as que aguentaram as alterações, pelo que passaram a apostar em produtos de maior valor acrescentado, embora com ritmos de produção mais lentos uma vez que se tratava de produtos com maior nível de exigência no seu processo de fabrico.

O número de trabalhadores médio por ano, da base de dados em análise é dado pela Tabela 8 apresentada de seguida:

Tabela 8: Número médio de trabalhadores por ano (1996-2006)

Ano	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nº médio trabalhadores	149	152	147	141	142	136	128	125	150	148	98

Fonte: *Elaboração própria com base na base de dados disponibilizada pelo INE.*

Capítulo IV

Resultados Empíricos

A relação entre as exportações das empresas e as volatilidades das vendas e dos resultados respetivos, foi analisada através do uso de regressões. O objetivo era avaliar-se a capacidade explicativa de várias variáveis sobre a volatilidade das vendas e dos resultados (embora mais concentrados no papel de cariz exportador das empresas), nomeadamente: dimensão da empresa, CAE¹⁶, produtividade do trabalho, preço médio das exportações, quota de exportação no ano (t) em que se estuda a volatilidade e no ano anterior ($t-1$) e por fim o estatuto exportador em (t) e em ($t-1$).

Para serem aplicadas as regressões aos dados da amostra, os mesmos tiveram de ser “winsorizados”, de forma a expurgar observações extremas de cada variável, pelo que após este tratamento a amostra final de empresas ficou constituída por um painel não equilibrado de 2080 observações, onde estavam presentes 1480 empresas distintas no período de 1996-2006.

Do ponto de vista econométrico e de modo a avaliar convenientemente o impacto da atividade exportadora na volatilidade das vendas nas empresas foram utilizadas regressões de dados em painel. Desta forma, os indicadores das diferentes empresas em períodos distintos foram combinados de maneira a assumir a heterogeneidade das empresas. Assim, através desta metodologia será possível analisar os diferentes comportamentos entre as diferentes empresas e não apenas as mudanças de comportamento que uma dada empresa “sofre” ao longo dos 11 anos estudados.

Posteriormente, foi necessário selecionar o melhor método de estimação de regressão para os dados face às alternativas possíveis: método *pooled*, efeitos fixos ou efeitos aleatórios. Para esse estudo deve ter-se em conta a análise dos efeitos individuais das firmas e a sua correlação com as variáveis explicativas. O método *pooled* assume que, para cada empresa, as observações não são serialmente correlacionadas uma vez que, ignorando a estrutura de dados em painel, obtêm-se indicadores eficientes através do método dos mínimos quadrados. Mas, se a empresa tiver características individuais que possam influenciar as variáveis explicativas, os resultados obtidos pelo método *pooled* serão inconsistentes.

¹⁶ Estas duas primeiras variáveis explicativas não são apresentadas nas tabelas de resultados pois nunca se revelaram estatisticamente significativas

Assim sendo, e uma vez observada a heterogeneidade de cada empresa, deve ser aplicado o modelo de efeitos fixos ou o modelo de efeitos aleatórios. A distinção entre estes dois métodos prende-se com o facto de o efeito individual poder ou não estar correlacionado com as variáveis independentes. Ou seja, enquanto que o modelo de efeitos fixos assume que existem efeitos inobserváveis correlacionados com as variáveis explicativas e que devem ser considerados; por outro lado, o modelo de efeitos aleatórios assume que a variação entre as empresas é aleatória e que não existe correlação com as variáveis independentes.

De forma a avaliar a relevância dos efeitos individuais foi testada a hipótese de os termos presentes nas regressões serem iguais entre as empresas. Utilizando o teste F, rejeitou-se a hipótese nula de igualdade para um nível de significância de 1%, sugerindo-se assim, a existência de efeitos individuais significativos, ou seja, invalidando as estimativas do modelo *pooled*. Posteriormente, com recurso ao teste Hausman, foi testada a hipótese de correlação dos efeitos individuais com as variáveis explicativas. Para um nível de significância de 1% a hipótese nula foi rejeitada para os efeitos inobserváveis não estarem correlacionados com as variáveis independentes. Assim, a metodologia mais adequada à análise da relação entre as volatilidades das vendas e dos resultados, e a atividade exportadora das respetivas empresas é o modelo de efeitos fixos e a equação a ser testada foi então a seguinte:

$$\begin{aligned} \text{Volatilidade das vendas}_{i,t} \text{ (ou resultados)} = & \text{constante} + \beta_1 \log \text{vendas}_{i,t} + \beta_2 \\ & \text{produtividade do trabalho}_{i,t} + \beta_3 \text{preço médio exportações}_{i,t} + \beta_4 \text{estatuto exportador}_{i,t} \\ & + \beta_5 \text{quota exportações}_{i,t} + \beta_6 \text{estatuto exportador}_{i,t-1} + \beta_7 \text{quota exportações}_{i,t-1} \end{aligned}$$

Na regressão “i” representa a empresa i e “t” representa o ano da observação.

Uma vez escolhido o método de estimação para os dados em painel, foram observados os seguintes resultados aplicados quer à primeira versão (condicional) da variável explicada “volatilidade das vendas” (Tabela 9), quer à segunda versão da mesma variável (Tabela 10).

Foram testadas seis versões da equação anterior visto que se experimentaram seis combinações possíveis das variáveis “estatuto exportador” e “quota de exportação”.

Tabela 9: Resultados da versão simples da variável explicada “volatilidade das vendas”

<i>Variáveis explicativas</i>	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Log Vendas</i>	11,65 (17,24)	3,25 (16,74)	4,05 (17,52)	4,05 (17,52)	12,15 (15,42)	12,15 (15,42)
<i>Log Produtividade</i>	46,73** (18,75)	52,13*** (18,24)	53,18*** (13,58)	53,18*** (13,58)	41,17** (17,96)	52,18** (18,16)
<i>Preço Médio exportações</i>	0.0004 (0,0005)	0.0005 (0,0005)	0.0004 (0,0005)	0.0004 (0,0005)	0.0004 (0,0005)	0.0004 (0,0005)
<i>Quota Exportação</i>				0,021 (0,191)		0,0023 (0,0191)
<i>Estatuto Exportador</i>		19,23 (19,16)				19,21 (19,16)
<i>Quota Exportação (n-1)</i>			0,0013** (0,0001)		0,0014*** (0,0001)	
<i>Estatuto Exportador (n-1)</i>	-81,91*** (14,06)				-84,91*** (13,56)	
<i>Ano</i>	-9,37*** (1,65)	-10,24*** (1,66)	-10,45*** (1,60)	-10,15*** (1,68)	-9,18*** (1,58)	-10,12*** (1,61)
<i>Constante</i>	18123*** (11020)	20032*** (8967)	19546*** (3205)	20166*** (3347)	17266*** (3147)	20236*** (3312)
<i>R² global</i>	0,02	0,01	0,07	0,01	0,10	0,03
<i>R² within</i>	0,07	0,05	0,12	0,04	0,14	0,04
<i>R² between</i>	0,02	0,01	0,10	0,01	0,08	0,01

Notas:

Significativo com nível de significância de 10 por cento, ** significativo a 5 por cento, *** significativo a 1 por cento.

Valores do teste t entre parêntesis.

Fonte: Elaboração própria com recurso ao calculus do autor; Software: Stata 10.

Tabela 10: Resultados da versão condicional da variável explicada “volatilidade das vendas”

<i>Variáveis explicativas</i>	<i>(1)</i>	<i>(2)</i>	<i>(3)</i>	<i>(4)</i>	<i>(5)</i>	<i>(6)</i>
Log Vendas	-8579,14 (28287,61)	-27036,04 (30931,96)	-24940,44 (29671,39)	-25464,37 (30895,96)	-29312,16 (28893,96)	-3460,16 (29103,18)
Log	32548,07	42773,14	42407,88	44102,64	49848,44	26713,22
Produtividade	(32584,09)	(34331,39)	(34279,11)	(34308,79)	(33371,7)	(33523,75)
Preço Médio	0,004	0,007	0,007	0,007	0,006	0,006
exportações	(0,009)	(0,009)	(0,009)	(0,009)	(0,009)	(0,009)
Quota		-259,94		-191,61		
Exportação		(1077,26)		(1075,28)		
Estatuto		37239,12	36707,09			
Exportador		(35977,36)	(35889,95)			
Quota	6,82***				6,71***	
Exportação	(0,95)				(0,98)	
(n-1)						
Estatuto						-
Exportador	-172142,9***					169265,7**
(n-1)	(0,095)					*
						(25536,4)
Ano	-7236,46** (1,66)	-8509,68*** (2716,78)	-8523,13*** (1,68)	-8577,92*** (2716,09)	-8325,57*** (2643,65)	-7520,32*** (5302468)
	1440000000	1700000000	1700000000	1710000000	1660000000	150000000
Constante	** (5152871)	** (5428312)	*** (5425321)	*** (5427024)	*** (5283252)	** (5302468)
R² global	0,02	0,008	0,009	0,01	0,01	0,02
R² within	0,11	0,01	0,01	0,006	0,06	0,06
R² between	0,01	0,002	0,003	0,005	0,009	0,009

Notas:

Significativo com nível de significância de 10 por cento, ** significativo a 5 por cento, *** significativo a 1 por cento.

Valores do teste t entre parêntesis.

Fonte: Elaboração própria com recurso ao calculus do autor; Software: Stata 10.

Através da análise aos resultados obtidos pelas duas regressões aplicadas podemos retirar várias conclusões importantes para o presente estudo:

(i) não foi verificada relação entre o estatuto exportador da empresa no ano e a volatilidade das vendas nesse ano;

(ii) existe uma relação negativa entre o estatuto exportador no ano anterior e a volatilidade das vendas do ano seguinte, o que demonstra que as empresas que são exportadoras, em média, apresentam vendas menos voláteis no ano seguinte;

(iii) não se verifica relação estatística descritiva significativa entre a quota de exportação da empresa em determinado ano e a volatilidade das vendas respetiva;

(iv) observa-se uma relação positiva entre a quota de exportações de uma empresa num dado ano e a volatilidade das vendas no ano seguinte; este facto somado com a conclusão (ii) mostra que a internacionalização das empresas origina, em média, uma redução da volatilidade das vendas, porém esta volatilidade poderá aumentar com o grau de internacionalização;

(v) pode-se verificar uma relação direta entre a produtividade do trabalho das empresas e o nível de volatilidade das vendas, provavelmente porque mais produção implica maior volume de negócios;

(vi) não foram verificadas relações significativas entre o preço médio de exportação das empresas e o nível de volatilidade das vendas, o que poderá revelar que o fator mais importante é a qualidade, uma vez que à partida o preço está relacionado com a qualidade do produto;

(vii) existe uma forte correlação entre a volatilidade das vendas e o ano analisado, o que pode indiciar a existência de fatores de ordem macroeconómica associados a cada ano, sendo que poderão ter importante força explicativa na volatilidade em causa; concretamente à medida que os anos avançam há claramente menor volatilidade, facto que levanta a hipótese de tal situação poder estar relacionada com o aparecimento do Euro como moeda única;

(viii) a dimensão das empresas (log vendas) não mostra ter uma relação estatisticamente significativa com a volatilidade; no entanto este fator conjugado com a conclusão (vi) mostra que esta relação pode estar “camuflada”.

No estudo da volatilidade dos resultados foi aplicado o mesmo método, mas neste caso apenas para a versão simples de volatilidade¹⁷ onde se podem observar os seguintes resultados (Tabela 11).

Tabela 11: Resultados da variável explicada “volatilidade dos resultados”

<i>Variáveis explicativas</i>	<i>(1)</i>	<i>(2)</i>	<i>(3)</i>	<i>(4)</i>	<i>(5)</i>	<i>(6)</i>
Log Vendas	352,98** (145,45)	351,15** (148,25)	349,25** (149,25)	379,15** (150,25)	352,15** (148,36)	382,14** (150,42)
Log Produtividade	-112,34 (165,04)	-102,17 (167,54)	-109,47 (167,54)	-106,17 (167,21)	-112,17 (157,96)	-99,17 (167,29)
Preço Médio exportações	-0.0009* (0,0005)	-0.0008* (0,0005)	-0.0009* (0,0005)	-0.0009* (0,0005)	-0.0008* (0,0005)	-0.0008* (0,0005)
Quota Exportação				1,885 (1,697)		1,952 (1,612)
Estatuto Exportador		-148,54 (175,23)				154,56 (194,16)
Quota Exportação (n-1)			-0,0009 (0,012)		0,00009 (0,0008)	
Estatuto Exportador (n-1)	-34,14 (126,54)				-33,11 (126,56)	
Ano	-29,79** (14,52)	-31,18** (14,29)	-29,99** (14,22)	-30,29** (14,01)	-29,18** (14,23)	-30,16* (14,61)
Constante	55017** (29824)	56546** (29317)	56087** (28524)	56287** (29217)	55266** (29147)	57914* (29154)
R² global	0,01	0,10	0,01	0,01	0,10	0,03
R² within	0,02	0,14	0,02	0,02	0,14	0,04
R² between	0,01	0,08	0,01	0,01	0,08	0,01

Notas:

Significativo com nível de significância de 10 por cento, ** significativo a 5 por cento, *** significativo a 1 por cento.

Valores do teste t entre parêntesis.

Fonte: Elaboração própria com recurso ao calculus do autor; Software: Stata 10.

¹⁷ O teste com uma versão “condicional” da variável resultados produziu idênticas conclusões, mas não se apresenta aqui por se revelar estatisticamente menos significativo.

Tal como na análise à volatilidade das vendas, também na análise à volatilidade dos resultados podem ser retiradas importantes conclusões:

(i) não se observou nenhuma relação entre o estatuto exportador da empresa no ano e a volatilidade dos resultados nesse ano;

(ii) não existe relação entre o estatuto exportador da empresa em N ou em N-1 e a volatilidade dos resultados;

(iii) não se verifica relação estatística descritiva significativa entre a quota de exportação da empresa em determinado ano (ou no ano anterior) e a volatilidade dos resultados respetivos;

(iv) uma vez que o estatuto exportador e a quota de exportação não se relacionam com a volatilidade, isto significa que em parte as exportações não interferem na volatilidade em estudo;

(v) não se constata qualquer relação entre a produtividade do trabalho das empresas e o nível de volatilidade dos resultados;

(vi) foram verificadas relações minimamente significativas entre o preço médio de exportação das empresas e o nível de volatilidade dos resultados, pelo que a qualidade que está relacionada com o preço médio das exportações, tem influência nos resultados obtidos pelas empresas;

(vii) existe uma correlação significativa entre a volatilidade dos resultados e o ano analisado, podendo-se concluir que existem fatores de ordem macroeconómica associados a cada ano, sendo que poderão ter importante força explicativa na volatilidade em causa;

(viii) a volatilidade dos resultados tem uma forte correlação positiva com a dimensão das empresas (log vendas), o que mostra que quanto maior a dimensão das empresas, mais voláteis são também os resultados das mesmas.

Entretanto, com o objetivo de testar a possível influência da introdução do Euro na volatilidade das vendas das empresas portuguesas do calçado definiu-se uma nova variável explicativa “Euro”; trata-se de uma variável do tipo *dummy* que assume o valor “0” se o ano for inferior a 2002 e assume o valor “1” para os anos compreendidos entre 2002 e 2006. De acordo com os resultados obtidos na Tabela 12 observa-se claramente que antes da introdução do Euro a volatilidade das vendas (medida pela primeira versão) era claramente menor que após essa data, constituindo-se como variável explicativa estatisticamente significativa e confirmando-se a hipótese anteriormente levantada.

Tabela 12: Resultados da variável explicativa “Euro” aplicada à “volatilidade das vendas”

<i>Volatilidade das vendas</i>	<i>Constante</i>	<i>Euro</i>	<i>Log Vendas</i>	<i>Log produtividade</i>	<i>Preço Médio Exportações</i>	<i>Quota Exportação (N-1)</i>	<i>Estatuto Exportador (N-1)</i>
(1)	-535,38**	-	48,38**	39,37*	0,0003	0,005***	-126,32***
	(190,54)	36,56***	(19,54)	22,36	0,002	0,0007	18,63

Notas:

Significativo com nível de significância de 10 por cento, ** significativo a 5 por cento, *** significativo a 1 por cento.

Valores do teste t entre parêntesis.

Fonte: *Elaboração própria com recurso ao calculus do autor; Software: Stata 10.*

Conclusão

A internacionalização é uma estratégia importante no mundo empresarial, uma vez que permite divulgar o produto em países diferentes do país de origem, trazendo vários benefícios para a economia nacional, contribuindo assim para um Mundo cada vez mais globalizado.

Neste trabalho foi estudado de que forma a internacionalização das empresas (através das exportações) influencia a volatilidade das vendas e dos resultados das empresas. Este estudo foi aplicado ao setor industrial do calçado português uma vez que atualmente é uma indústria onde a maioria da sua produção se destina ao mercado externo. Ao fazer esta opção e uma vez que se trabalhou apenas com um setor de atividade podia ter incidido o problema de a amostra disponível ser reduzida o que poderia incorrer num risco de obter resultados não significativos. Porém mesmo com uma amostra de pequena dimensão, conseguiu-se observar variáveis que explicassem a volatilidade das vendas e dos resultados das empresas.

Pela análise estatística descritiva concluiu-se que grande parte das vendas realizadas pelas empresas destinam-se à exportação, facto confirmado pela APICCAPS - embora as vendas tenham sofrido uma forte quebra a partir de 2001 devido à deslocalização de grandes empresas para países do Leste da Europa e Ásia. Contudo, atualmente é conhecido mundialmente o caso de sucesso que tem mostrado ser o setor do calçado português uma vez que é também considerado ser o setor mais dinâmico da indústria portuguesa contribuindo assim muito positivamente para a balança comercial.

Por forma a analisar a relação das volatilidades das vendas e dos resultados com as restantes variáveis explicativas, foram aplicadas regressões aos dados disponíveis na amostra, onde se observou que as variáveis que se relacionam diretamente não são exatamente as mesmas para ambas as volatilidades, sendo que coincide a variável ano, ou seja, os efeitos macroeconómicos inerentes a cada ano influenciam as volatilidades, embora de uma forma mais significativa as vendas que os resultados.

A quota de exportação e o estatuto de empresa exportadora referente ao ano anterior têm relação direta com a volatilidade das vendas, porém o mesmo não se verifica na volatilidade dos resultados.

Quanto à produtividade verificou-se que tem uma relação positiva com a volatilidade das vendas, embora o mesmo não se passe com a volatilidade dos resultados.

De salientar ainda a significativa relação entre a dimensão das empresas (dado pelo volume de negócios) e a volatilidade dos resultados das empresas.

Uma vez provado que a partir do momento que as empresas passam a exportar, a volatilidade das vendas e dos resultados tem tendência a diminuir, então as empresas poderão realizar o planeamento da sua atividade a médio e longo prazo, nomeadamente através de investimento em mão-de-obra, em tecnologia, ou na inovação do produto, sempre com o objetivo de melhorar e aumentar a produção. Por vezes, as empresas de modo a poderem investir necessitam de suporte, podendo o governo apoiar as empresas a exportar produtos de qualidade e reconhecidos no exterior contribuindo assim para o desenvolvimento da economia nacional.

Com outros recursos, nomeadamente com uma base de dados mais extensa e completa, seria interessante aplicar este estudo, por forma a obter resultados mais assertivos e completos. Por outro lado, seria também interessante utilizar diferentes indústrias, para verificar se os resultados seriam semelhantes, por forma a potenciar a internacionalização de outros produtos portugueses para além do calçado.

Este estudo teve como principais limitações a dimensão reduzida da base de dados e o facto de não termos dados dos anos todos seguidos das empresas, ou seja, havia períodos de tempo dos quais não havia quaisquer dados, não podendo realizar o estudo de uma forma mais aprofundada. Por outro lado, ao contrário do estudo realizado na Alemanha, não foi possível calcular as taxas de crescimento da volatilidade através dos resíduos quadrados, o que mostraria resultados mais complexos do estudo; também não foi possível quantificar a tecnologia.

Bibliografia

Suporte Físico

APPICAPS (2012) – *Calçado, Componentes e Artigos de Pele* – Monografia Estatística 2011.

Banco de Portugal (2012) - *Análise Setorial da Indústria do Calçado*.

Ber, H., A. Blass and O. Yosha (2002) – Monetary Policy in an Open Economy: The Differential impact on exporting and non-exporting firms”, *CEPR Discussion Paper* 3191.

Buch, C., Dopke, J. and Strotmann H. (2009) – “Does export openness increase Firm-level output volatility?”, *The World Economy*, Vol. 32 (4): 531-551.

Cecchetti, S.G., A. Flores-Lagunes and S. Krause (2006) – “Assessing the sources of changes in the volatility of real growth”, *NBER Working Paper*, 11946 (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research).

Comin, D. and Philippon T. (2005) – “The firm level volatility: Causes and Consequences”, *NBER Working Paper* 11388 (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research).

Freire, Adriano (1997) – *Estratégia, sucesso em Portugal*, 1ª Ed. Lisboa: Edições Verbo, ISBN: 978-972-22-1829-0.

Meyer, R. (1996) – “The internationalization process of the firm revisited: Explaining patters of geographic sales expansion”, *Management Report*, 300, Erasmus University, Rotterdam.

Norrbin, S. C. and F. P. Yigit (2005) – “The Robustness of the Link between Volatility ang Growth of Output”, *Review of World Economics*, Vol. 141: 343-356

Stock, J. and M. Watson (2002) – “Has the business cycle changed and why?”, *NBER Working Paper*, 9127

Suporte Digital

http://www.eurocid.pt/pls/wsd/wsdwcot0.detalhe?p_cot_id=4758#bloco3 (disponível em 11/02/2013 pelas 16:11)

http://www.bportugal.pt/pt-PT/EstudosEconomicos/Publicacoes/BoletimEconomico/Publicacoes/projecoes_p.pdf (disponível em 03/03/2013 pelas 15:33)

http://www.bportugal.pt/pt-PT/EstudosEconomicos/Publicacoes/RelatorioAnual/Publicacoes/qsuplement_11_p.pdf (disponível em 23/02/2013 pelas 18:00)

<http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Paginas/NewDetail.aspx?newId=%7BE390A711-6B4F-4FCD-BB9E-36FDDCC2FEFD%7D> (disponível em 04/03/2013 pelas 15:30)

http://economico.sapo.pt/noticias/empresas-de-calcado-antecipam-subida-das-vendas-em-2013_164034.html (disponível em 05/03/2013 pelas 17:30)

Anexos

Anexo A: Notícia AICEP acerca da MICAM

Portugal leva 114 marcas à mais importante feira do calçado do mundo

Delegação portuguesa é a terceira maior, depois da Itália e da Espanha.

É a maior representação de sempre num evento de promoção da indústria do calçado. A Micam, a mais importante feira para o sector, arranca este domingo em Milão com 114 marcas portuguesas que, no seu conjunto, exportam cerca de 500 milhões de euros em sapatos e emprega seis mil pessoas.

"É uma oportunidade de eleição para promover o calçado português à escala internacional", diz Paulo Gonçalves, porta-voz da Associação Portuguesa da Indústria do Calçado (APPICAPS) que, com a AICEP, a agência de promoção externa nacional, define a estratégia de divulgação no exterior do sector com o apoio financeiro do programa Compete. Entre os vários países representados, e além de Itália, que recebe o evento, só a Espanha supera Portugal na presença da feira.

A indústria do calçado exporta para 132 países e, em 2012, vendeu para fora 71 milhões de pares de sapatos, num total de 1,6 mil milhões de euros (mais 4,5% face a 2011). A presença na Micam, que termina quarta-feira, permite aos empresários contactar com potenciais clientes de todo o mundo, sobretudo os que estão fora do espaço europeu, muito atingido pela crise financeira.

De acordo com Paulo Gonçalves, o crescimento das exportações o ano passado foi quase todo sustentado pelas vendas para fora da Europa, que aumentaram 33%, em comparação com a subida de 2% das exportações europeias. "Muito do desempenho do sector está associado à capacidade de adaptação a esses mercados", sustenta o porta-voz da APPICAPS.

Na Micam vão estar representadas empresas de 30 países e espera-se que cerca de 40 mil pessoas visitem os mais de 1600 expositores.

Com as verbas do programa Compete, este ano o sector vai reforçar a promoção externa, sobretudo em mercados como a China. No total, serão investidos 12 milhões de euros numa grande campanha em 30 países, com o *slogan* *The Sexiest Industry in Europe*. A intenção é "reposicionar a oferta portuguesa a nível mundial", diz a APPICAPS, e passar a mensagem de que esta é uma indústria europeia. "A portugalidade está presente na nossa campanha e temos o chapéu de sermos europeus", diz Paulo Gonçalves, acrescentando que os produtos do Velho Continente são valorizados no resto do mundo.

Mais de 95% da produção de sapatos baseada em Portugal é exportada para 132 países, o que faz deste sector o mais internacionalizado da economia nacional. Os sapatos nacionais têm o segundo preço mais elevado, a seguir ao da Itália (22,17 euros em 2012, mais 15% do que em 2011).

2013-03-03 11:20
Ana Rute Silva, Público

Fonte: Notícia disponibilizada e retirada no site Portugal Global (AICEP) em 03-03-2013

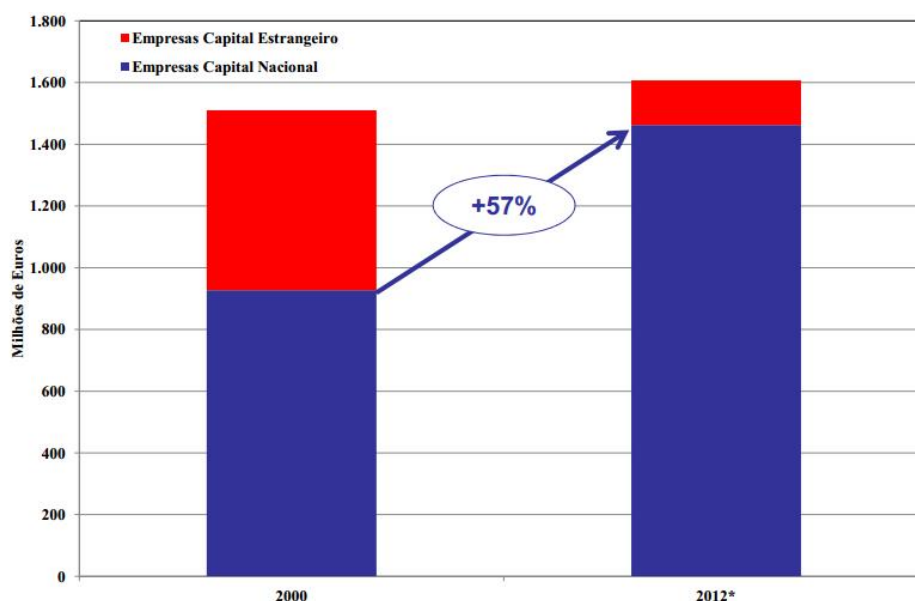
Anexo B: Deflatores do PIB e cálculo das taxas de inflação

Ano	Deflator PIB	Taxa de Inflação
1995	0.7106	-
1996	0.7272	2.34%
1997	0.7559	3.95%
1998	0.7845	3.78%
1999	0.8104	3.30%
2000	0.8366	3.23%
2001	0.8667	3.60%
2002	0.8991	3.74%
2003	0.9261	3.00%
2004	0.9489	2.46%
2005	0.9729	2.53%
2006	1	2.79%

Fonte: Elaboração própria, baseado na informação site do Banco de Portugal

Anexo C: Capital das Empresas Portuguesas do Calçado

Exportações Portuguesas de Calçado



Fonte: Gráfico disponibilizado pela APICCAPS